672

L'Arte della Conversazione

Come si diventa conversatori

convincenti e affascinanti

(III. EDIZIONE)





Collezioni
9
M1M
89
BIBLIOTECA NAZIONALE

ISTITUTO HERMES EDITORE
MILANO

L'Arte della Conversazione

Come si diventa conversatori

convincenti e affascinanti

(III. EDIZIONE)





ISTITUTO HERMES EDITORE
MILANO

INDICE

Introduzione . . . . pag. 3

I. - Le qualità fondamentali . . . . „ 4

La grazia morale, pag. 4 - La bellezza della voce, pag. 7 - Una buona pronunzia, pag. 8 - Il linguaggio, pag. 9 - L'arte del porgere, pag. 10 - La facondia, pag. 15.

II. - La conversazione . . . . . pag. 18

Non seccate! pag. 18 - Conversazioni di cucina e di stalla, pag. 19 - Tatto e prudenza, pag. 20 - La grazia nella conversazione, pag. 22 - Pettegolezzo e calunnia, pag. 23 - Il ridicolo, pag. 24 - Lo spirito, pag. 25 - Posa e originalità, pag. 26 - L'interesse, pag. 26 - Il segreto del successo, pag. 28 - Conversare è rendersi piacevole, pag. 28 - ...narrando, pag. 28 - ...ascoltando, pag. 29 - ..concedendo, pag. 29.

III. - La psicologia della conversazione . pag. 30

C. 9. 414. 39

PROPRIETÀ LETTERARIA DELL'ISTITUTO HERMES - MILANO

Tipo-Litografia l'Economica - Monza

INTRODUZIONE.

Uscendo da una bella conferenza, la folla dice dell'oratore:

— Come parla bene!

Uscendo da una riunione di famiglia, di società, e ricordando il tale o il talaltro intervenuto, qualcuno esclama:

— Che simpatica persona!

Mettetevi bene in testa fin d'ora questa differenza essenziale: *Buon oratore è colui che parla bene. Buon conversatore è colui che riesce simpatico.*

Riuscire simpatico è tutto il segreto dell'arte della conversazione.

Conseguenze pratiche:

1.° Non occorre essere un buon oratore per riuscire un piacevole conversatore.

2.° Non basta essere un buon oratore per possedere l'arte della conversazione.

Insomma, parlare in pubblico e parlare in privato sono due cose affatto diverse e bastano poche considerazioni per convincersene.

L'oratore ha davanti a sè una folla anonima; il conversatore parla a delle persone che (generalmente) conosce una per una.

L'oratore va per parlare e il pubblico per ascoltarlo. Il conversatore (come vedremo) deve saper parlare e anche saper ascoltare.

L'oratore fa un discorso: il conversatore sostiene un dialogo.

L'oratore *sa già* di che cosa dovrà intrattenere l'uditorio; il conversatore *non lo sa*.

Finalmente si può riconoscere il merito dell'oratore senza portare grande simpatia alla sua persona o alla sua causa; questo si vede ogni giorno nel Foro, nelle Assemblee e nel Parlamento.

Un conversatore deve riuscire gradito, senza di che non gli si riconosce alcun merito.

Da tutti questi postulati si deduce un altro corollario importantissimo e cioè:

L'oratore deve calcolare più sull'argomento che sull'uditorio; il conversatore, viceversa, deve calcolare più sull'uditorio che sull'argomento. Il primo piega l'udditorio a sè, il secondo piega sè all'uditorio.

Tutto sommato, concluderemo che *se oratori si nasce, conversatori si diventa.* E concluderemo inoltre che l'arte della conversazione non è affatto l'arte oratoria. Non scriviamo dunque un trattato di oratoria, ma un metodo per riuscire piacevoli conversatori. Questo — beninteso — non esime il conversatore dall'obbligo di parlar bene: ma un conto è *parlar bene* nel senso accademico, solenne che si dà a questo termine, e un conto è parlar bene nella conversazione corrente.

Inoltre la conversazione, non essendo un discorso filato, un monologo, è fatta di sottintesi, di silenzi, di imprevisti, di opportunità, di risposte felici, tutte cose che non occorrono all'oratoria. Se ne deduce che all'arte della conversazione occorre assai maggior psicologia di quanta serve per recitare un discorso.

I.

LE QUALITÀ FONDAMENTALI.

Per aspirare a diventare un interlocutore brillante e simpatico, occorre possedere alcune qualità fondamentali: la grazia morale, buona voce, buona pronuncia, ricchezza di linguaggio, arte del porgere, facondia.

La grazia morale.

L'aspetto gradito, simpatico, non ha nulla a che fare colla bellezza fisica. Vi sono degli Adoni antipaticissimi, e un deforme può riuscire simpaticissimo. La simpatia deriva dalla grazia. Si potrebbe dunque dire che essa consiste nella manifestazione di un'armonia interiore.

Lord Chesterfield nei « Consigli a suo figlio » si augura che si dica un giorno del suo erede: — Quanto è amabile! Che bella maniera! Che grazia! Che arte di piacere!

« L'arte di piacere — egli scriveva — consiste in un cumulo di varie cose: dei movimenti graziosi, uno sguardo espressivo, una leggera attenzione, una parola cortese lasciata cadere a proposito, l'aspetto, la toeletta e mille altri ingredienti indefinibili concorrono a formare questo inestimabile pregio. In vita mia ho conosciuto molti uomini eminenti, ma sprovvisti di ogni attrattiva, e ho amato una donna brutta ma impastata di grazia, dotata del potere senza nome di dare la gioia ».

Dunque la grazia non deriva neppure dall'intelligenza. Più assai che da questa facoltà, essa dipende dal carattere e dall'umore. Le persone che frequentano la buona società la possiedono quasi connaturata, giacchè sin dalla più tenera età si obbligano a sorvegliarsi, a reprimere, almeno in apparenza, i difetti che potrebbero renderli antipatici.

Il malumore, per es., è incompatibile colla grazia. Il viso si rannuvola, le sopracciglia si corrugano, la bocca si torce in una smorfia, la parola diventa secca, dura, sgradevole; si malmena tutto e tutti. Ogni grazia (almeno pel momento) è perduta. Se gli accessi diventano continui, ecco un individuo brontolone, ringhioso, atrabiliare, insopportabile agli altri e a se stesso.

A tutti può succedere di « uscir dai gangheri », ma una persona ben educata non commetterà mai la sconvenienza di far sopportare a degli incolpevoli le conseguenze di un fatto che non li riguarda. Dunque, quando vi sentite mal disposto non andate in società e non ricevete alcuno, protestando un indisposizione fisica.

I capricciosi somigliano a un barometro pazzo: segnano pioggia o sereno quando loro accomoda e non si sa mai come regolarsi. Un giorno vi accolgono con delle espansività gigionesche, il giorno dopo vi trovate davanti un individuo di di ghiaccio. La vera grazia consiste in una amabilità permanente e non saltuaria. Per impararla non occorre fingere sentimenti che non si provano: basta sforzarsi di piacere e di esser buoni.

I sucettibili, quelli che si inalberano a proposito di tutto e di nulla, pronti sempre a credersi vessati, attaccati, offesi, non possono neppure vantarsi di possedere la grazia.

Gli orgogliosi, i vanesii, i collerici, tutti coloro insomma che sono preda di qualche cieca passione, non potranno mai aspirare a piacere permanentemente e rendersi accetti agli altri.

Ci si chiederà come è possibile uscire dal proprio carattere e mostrarsi di umore socievole. Occorre dunque fingere i nostri sentimenti? No, il segreto non è questo.

Per acquistare un uomore piacevole basta praticare la benevolenza, e la benevolenza deriva dall'indulgenza. Le persone

indulgenti sono quelle che hanno saputo convincersi di due verità:

1°. Se è vero che nessuno è senza difetti, noi pure abbiamo dei difetti pei quali desideriamo indulgenza;

2°. Il mondo è bello perchè è vario. Se tutti fossero fatti su uno stesso stampo, la vita sarebbe uno spettacolo ben noioso. La mania di riformare il prossimo è dunque una mania sciocca e nociva.

Le persone indulgenti sanno scusare i torti e gli errori o, almeno, cercarne le attenuanti. Non occorre dunque essere buoni per essere indulgenti: basta essere intelligenti.

E' la benevolenza che ha redatti i codici del vivere civile. La cortesia non ha altro principio che questo: — Risparmiare altrui ogni cosa penosa e sgradita anche nei minimi incidenti. La benevolenza è una forma dell'amore che gli uomini dovrebbero provare gli uni per gli altri, secondo il Vangelo. Solo le persone benevole sono in grado di fare buon viso agli individui più noiosi, il che, come vedremo, è uno dei talenti più difficili della conversazione.

Il principe de Ligne ha detto: «La maggior fatica che si deve sopportare per piacere, è di nascondere che ci si annoia».

Un difetto peggiore e che costituisce un terribile «veto» ad ogni progresso nell'arte di conversare, è la *posa*, il manierismo che è frutto dell'insincerità, e il contrapposto esatto della spontaneità. I «posatori» sono candidati al ridicolo perchè presto o tardi si tradiscono.

C'è chi posa ad aristocratico e chi a volgare, chi posa a timido e chi a sfacciato. Le «pose» sono mille e mille.

Senza entrare nel giudizio morale sulla «posa», diremo che il «poseur» è un artista che si costringe da sè a suonare su una corda sola. Egli dunque diventa forzatamente monotono, uggioso e anche antipatico ai più.

Viene poi la categoria dei pretenziosi, quelli che in preda a un vero delirio di auto-esaltazione non fanno che vantare la loro onestà, la loro delicatezza, la loro furberia, il loro talento, e cento altre cose. Costoro sono i «poseur» in buona fede. Essi solo si intendono di tutto; il giudizio loro è più insindacabile del Giudizio Universale, ogni dissenso li irrita e peggio li offende. Non c'è dunque alcun modo di discutere con tal sorta di persone. Una conversazione si riduce a un'approvazione e ammirazione continua delle loro eccellentissime qualità.

In sostanza, il segreto primo per riuscire simpatico consiste nell'essere naturali, semplici; di una semplicità però non rozza, ma vestita di buon gusto e circondata di alcune precau-

zioni. - Si può restar naturali con maniere squisite; più naturali di molte persone sgarbate e rozze che accentuano la loro naturale villania sotto pretesto di sembrare «senza cerimonie».

Un contegno o un abbigliamento sbracalato non sono indizio di naturalezza maggiore di un contegno corretto. Tanto in un caso come nell'altro si cede a un'inclinazione naturale; soltanto una è buona e l'altra è cattiva.

Per riuscire naturali basta dunque mostrarci quale natura ci ha fatto, o se ci ha fatto male, quale ci hanno ridotto l'educazione e l'autocritica intelligente.

Insomma, per piacere bisognerebbe non sapere di piacere. Siccome questo è difficile, non ci rimane che riassumere il nostro insegnamento in una parola: *Modestia*.

Siate modesti e semplici più che potete, rispettando le convenienze e insieme anche voi stessi. Ricordatevi che in società le sorprese possono essere moltissime. Vi può sempre capitare di trovare uno più forte, più bello, più ricco, più colto, più intelligente, più simpatico. Non siate dunque nè posatori nè presuntuosi.

Ma sopratutto non siate timidi. La timidezza è una vera paralisi delle proprie facoltà. Un genio portato in mezzo a dei *clubmen* può sentirsi imbarazzato fino al punto da domandarsi se è diventato improvvisamente idiota.

La timidezza in società si cura colla famigliarità, cioè coll'abituarsi un poco alla volta a tutte le esperienze in tutti gli ambienti (1) e colla persuasione di non essere inferiori agli altri esteriormente (2).

La bellezza della voce.

Un bel timbro di voce è una qualità metà fisica e metà spirituale. Vale a dire in una bella emissione di voce entra tanto l'educazione fisiologica propriamente detta quanto il fermo proposito, la volontà di migliorarla, lo sforzo di parlare con un buon timbro.

Non possiamo qui riassumere il corso d'istruzioni dato nel volume *L'Educazione della voce* (3). Fisiologicamente, la cultura della voce comprende l'educazione respiratoria, lo studio analitico delle varie fasi dell'emissione: attacco, risonanza, fles-

---

(1) Vedere Biblioteca Hermes N. 15, **La Cura radicale della Timidezza** (L. 4.50); id. id. N. 23, **Usi dell'Alta Società** (L. 5).
(2) Vedere Biblioteca Hermes N. 22, **L'Eleganza Maschile** (L. 3.50).
(3) Vedere Biblioteca Hermes N. 30, **L'Educazione della Voce** (L. 3,50).

sibilità, studio dei registri. Essa comporta inoltre una cura continua dell'igiene vocale.

Psicologicamente considerata, la bella voce è anzitutto la *vostra* voce, cioè naturale, non falsata, affettata. Questo non vuol dire che se avete una voce rauca, aspra, non dobbiate sorvegliarvi. In secondo luogo, la modulazione è affare di sentimento, di intelligenza. Si può avere una voce da usignolo e modulare a sproposito, dimostrando colla semplice intonazione di non capire affatto quel che si dice.

Una voce calda, argentina, melodiosa esercita un vero fascino ipnotico su alcuni temperamenti nervosi. Si può innamorarsi di una voce come ci si innamora di un viso.

Viceversa una voce dura, aspra, monotona, può rendere antipatico anche un uomo pieno di spirito o una donna graziosa. Non vi è mai accaduto di ammirare una bella donnina e poi di scappare inorriditi udendola emettere un gracchio di corvo anzichè la voce flautata che vi attendevate?

Una buona pronunzia.

Passerà ancora un secolo prima che gli Italiani trovino una parlata italiana. Intanto, ciascuno di noi parla «parole» italiane con «accento» dialettale e gli accenti sono tutti più o meno brutti, dal piemontese ruvido al genovese cantilenante, dal bolognese sbracato al toscano asmatico, dal romano arrotato al napoletano smidollato.

E' quindi necessario che chi aspira a parlar bene si sforzi di perdere il più possibile l'accento regionale, almeno in ciò che ha di eccessivo e quindi di urtante. A tale scopo basterà l'attento studio di qualche manuale di Ortofonia (1) e più ancora il frequentare persone colte ben parlanti. Gli attori — se appena vogliono emergere — devono imparare una pronunzia impeccabile; si potrà dunque andare alla commedia col preciso intento di badare all'accentazione delle parole.

Va da sè, poi, che una buona pronuncia sottintende un organo vocale capace di modulare esattamente qualunque lettera, sillaba o gruppo di sillabe. I balbuzienti, i blesi dovranno curarsi seguendo appositi metodi autodidattici che oggi non mancano (2).

---

(1) Ottimo quello del Malagoli pubblicato dall'editore Hoepli.

(2) **A. Sala** - *Balbuzie e cura dei difetti di pronunzia,* Hoepli - Milano; **Prof. P. Parise** - *Manuale di ortofonia* (Cura dei difetti di pronunzia). In vendita presso l'Istituto Hermes a L. 12.

Il linguaggio.

La guerra — come ogni fenomeno grandioso — ha accelerato l'evoluzione e modificato d'assai il linguaggio parlato (e anche scritto) mettendo a contatto gli strati sociali più alti coi più umili, concedendo a ciascuno e quindi anche alle donne una libertà di espressioni sconosciuta prima.

Molti neologismi hanno acquistato diritto di cittadinanza, molti dialettismi, regionalismi sono diventati patrimonio comune, e sin qui poco male. Il male incomincia là dove si è perduto ogni ritegno e ogni contegno, abituando le persone bennate a un gergo da corpo di guardia.

Se è vero che il linguaggio di ciascuno di noi è l'esteriorizzazione della propria vita interiore, bisogna concludere che molti sono scesi in giù, spalancando l'ingresso a ogni sorta di compagnie. Noi però crediamo che non sia il caso di attardarsi in vane geremiadi. Nell'incanagliamento» del linguaggio vi è una parte di mimetismo più o meno inconscia. Oggi è di moda parlare sboccato; se domani il vento cambierà, tutto tornerà a posto e si tornerà a considerare colui che parla trivialmente, non solo un ignorante, ma anche e sopratutto un maleducato. Questi alti e bassi del linguaggio non sono nuovi nella storia.

Bisognerà ancora eliminare dal linguaggio ogni esagerazione ridicola, cioè non impiegare delle parole magniloquenti per esprimere ogni miseriola. L'esagerazione che è una forma di menzogna, è anche una scorrettezza: è una spendita di monete false eretta a sistema. Tra gli aggettivi superlativi e male appropriati, il linguaggio perde ogni sfumatura, diventa una semiotica, una simbolica grossolana e bizzarra, degna appena di popoli barbari. Poichè ogni lieve mal di capo è «terribile» e ogni contrattempo è «fatale», le persone si abituano senza linguaggio scemo dei manifesti cinematografici, coll'inevitabile «colossale capolavoro interpretato dalla celebre Tumistufi...».

Si crede che l'efficacia derivi dalla parola *grossa*, mentre non deriva che dalla parola *giusta*. I dialetti sono pittoreschi appunto perchè ogni oggetto e ogni sentimento hanno un loro termine intraducibile e inconfondibile.

Crediamo ormai inutile insistere sul pericolo opposto, cioè l'uso di un vocabolario troppo scelto o arcaico La parlata in *linci* e *squinci* non è più possibile che a qualche vecchio professore di provincia, maniaco razzolatore di perle linguistiche. Chi legge i classici, oggi?

L'arte del porgere.

In ogni manuale retorico che si rispetti c'è il capitolo sull'arte del porgere; ma si tratta di insegnamenti barocchi, relitti delle antiche scuole dei Gesuiti che gli autori copiano coscienziosamente l'un l'altro guardandosi bene dal prenderli sul serio.

Pure l'arte del porgere è un'arte importantissima e degna del massimo studio Diremmo anzi che da essa sola costituisce una buona metà dell'arte della conversazione. Se volete farvene un'idea leggete una commedia che avete udito rappresentare da bravi artisti e sarete meravigliati di aver dato tanto peso o di aver provato tanto godimento udendo certe frasi che alla lettura risultano affatto insignificanti.

E' che l'attore le ha vivificate, modellando con esatta corrispondenza il proprio aspetto secondo il senso della frase, facendo insomma in modo che noi leggessimo sul suo volto, nelle sue membra la frase prima ancora che egli l'avesse pronunziata. La mimica di certi grandi attori è tale che essi possono recitare e venire perfettamente compresi anche da pubblici stranieri che ignorano la lingua dell'artista.

L'arte del porgere comprende:

1) La dizione.

2) La mimica (gesti e atteggiamenti).

La dizione, in quanto è espressione artistica, è affare di intelligenza, di sentimento e difficilmente incomunicabile per via scritta L'unico mezzo per imparare la dizione consiste nell'osservare con assiduo studio i grandi parlatori, siano essi oratori sacri o profani, gente del Foro o del Palcoscenico. Come abbiamo detto più sopra, procuratevi una commedia stampata e studiatene alcune scene sino a saperle a memoria. Poi a teatro fate attenzione estrema al modo con cui tali scene vengono recitate, sforzatevi di ricordare le intonazioni, le sfumature, i passaggi (1).

Se non potete procurarvi una commedia stampata, recatevi ad ascoltare la stessa commedia per molte sere di seguito.

Dopo la prima sera non ascolterete più la commedia per l'interesse dell'intreccio, ma la giudicherete secondo il merito della recitazione. La stessa commedia recitata da una diversa compagnia, vi sembrerà tutt'altra cosa.

Ma questi mezzi sono di efficacia secondaria se avete la fortuna di contare nel cerchio dei vostri amici un conversatore espressivo. Attaccatevi alle sue costole, fatelo parlare e statelo a sentire. Come il sole trasforma un paesaggio monotono

---

(1) Vedere Biblioteca "Hermes N. 85: L'Arte di leggere e di recitare (L. 5).

e lo rende vario e brillante, la sua voce colora ogni cosa. Sotto l'incanto della sua parola ogni minuzia acquista un significato e trova posto e ragione nel quadro generale del discorso.

Osservate: quando egli parla, dice press'a poco le stesse ragioni esposte dagli altri, eppure dette da lui esse sembrano convincenti, decisive. Quando egli parla, si direbbe che la sua voce è un magnete verso cui si polarizzano i cervelli degli astanti. Egli solo può parlare sin che vuole, sicuro che gli altri lo seguiranno senza stancarsi.

Studiate dunque il vostro modello ricercando tra di voi quali sono le ragioni del suo successo. Non tentate di scimmiottarlo: sareste ridicoli. Dovete invece fare un continuo paragone tra voi e lui togliendo o aggiungendo, modificando il *vostro* modo di porgere, ma restando sempre *voi*.

Quanto alla mimica, essa è fatta di gesti e di atteggiamenti.

Occorrerebbe un intero trattato di mimica per dettagliare l'esteriorizzazione dei mille sentimenti che pervadono l'animo umano, e senza della quale nessuno può riuscire a parlare con efficacia. Il Cuyer ha mostrato che la mimica benintesa è retta dalla necessità fisiologica; cioè l'espressione di un dato sentimento è, non una convenzione, ma una modificazione imposta alla nostra fisionomia, al nostro gesto, al nostro atteggiamento, a tutto il nostro organismo insomma, dal sentimento stesso.

Spieghiamoci con un esempio elementarissimo. Prendiamo, se volete, l'atteggiamento della *dissimulazione*, dell'*ipocrisia*.

La testa è allora piegata in avanti, le palpebre superiori sollevate e i raggi visuali passando sopra queste, vengono diretti in avanti. E' insomma l'atteggiamento detto: «guardate dal sotto in su».

Oppure lo sguardo si dirige lateralmente, in modo furtivo, verso ciò che si vuole osservare. Allora la palpebra superiore, per dissimulare la direzione dello sguardo, è leggermente abbassata.

Oppure una mano è portata davanti alla bocca, nascondendola e applicando sulle labbra la faccia palmare o dorsale.

Come si vede, in ogni caso si tratta di impedire che l'astante legga nei nostri sguardi o dalla piega della nostra bocca le nostre intenzioni o le nostre impressioni.

Così si dica di qualsiasi altro sentimento. Ciò che guida la manifestazione esteriore, è *la reazione difensiva o coadiuvante dell'organismo posto in presenza del motivo che ha suscitato il sentimento.*

Cos'è pregare se non protendere in alto il viso e le mani per avvicinarsi il più possibile all'oggetto della nostra invocazione?

Come simulare l'ebbrezza altrimenti che allargando le gambe e piegando le ginocchia, dal momento che così avviene infatti per avvicinare al suolo il centro di gravità minacciato dall'instabilità del cervello?

Come simulare la voluttà se non socchiudendo gli occhi come a significare l'abolizione del senso della vista a favore del tatto, così come realmente accade?

Tenete dunque presente questa regola capitale, quando volete dare espressione al vostro discorso. Certo, occorre un attendo studio e una moderazione estrema di atteggiamenti e di gesti per non cadere nel comico. Dovete ricordare che gli stessi gesti non convengono quando noi siamo parte in causa e quando non facciamo che udire o narrare un avvenimento. Sarebbe ben ridicolo chi, per raccontare il pericolo incorso da uno sconosciuto, mimeggiasse tutti i gesti a cui realmente il fatto dovette dar luogo.

Dovremo dunque dire che il narratore racconterà il fatterello restando impalato e mantenendo una fisionomia impassibile? No, certo. La sua narrazione dovrà essere accompagnata da gesti. Che cosa rappresenteranno allora questi gesti? *I gesti saranno l'abbreviatura simbolica dell'azione raccontata.* In altri termini i gesti saranno *il riflesso sentimentale* dell'azione.

Se una madre, disperata per la cattiva condotta del figliolo, dice allo stesso:

— *Tu mi farai piangere,*

essa può ben abbandonarsi al pianto. Qui, come ognuno intende, la parola non è che l'enunciato dell'azione.

Ma se un individuo, racconta di essersi una volta schiacciato una mano nel chiudere un cassettone, e aggiunge:

— *Piansi dal dolore.*

sarebbe ridicolo se cavasse il fazzoletto per asciugarsi le lagrime.

Concludendo, il conversatore si servirà di gesti analoghi a quelli che servono all'oratore, tenendo, beninteso presente la diversità che passa tra il parlare a una moltitudine e il parlare a quattro persone in un salotto.

« Il gesto — dice Quintiliano — deve seguire o accompagnare la voce come l'ombra il corpo».

La prima regola da osservare è il decoro. Si eviteranno dunque i gesti effeminati, molli, affettati, ogni pretensione alla galanteria, e al contrario si eviteranno i gesti troppo rozzi, inurbani, duri, violenti o peggio aggressivi.

L'atteggiamento del corpo dovrà essere:

1o. - In posizione retta, con inclinazione moderata ora dall'uno ora dall'altro lato, secondo richiede l'indole del discorso. - 2o. - Non troppo rigido nè statuario. - 3o. - Non scomposto, convulso, come se il parlatore fosse agitato dall'epilessia. - 4o. - L'oratore non dovrà passeggiare in su e in giù, come un leone in gabbia, a meno di una necessità manifesta.

Seguendo sempre Quintiliano, ecco in sunto quanto egli insegna circa i gesti delle varie parti del corpo.

Capo. — Si eviti di agitarlo per quanto è possibile. L'inclinazione da un lato o dall'altro può significare stanchezza, orrore, timore, indignazione, compassione, ecc. In alcune occasioni il mantenere il capo basso o chinato sul petto, potrà esprimere adeguatamente sentimento di umiltà, tristezza o compunzione.

Viso. — Il viso è lo specchio dell'anima. E' quindi dalla sua espressione che dipende in gran parte la grazia e il talento del conversatore. Così una fronte aperta e spianata denoterà giubilo e soddisfazione, e al contrario aggrottata e corrugata indignazione, tristezza, riflessione, ecc.

Occhi. — Alzati indicheranno supplica; deviati all'improvviso disprezzo e avversione; chiusi ostinatamente riflessione o stupore, moderatamente abbassati modestia, pudore, dubbio, ecc. Si tenga ben presente che il movimento degli occhi deve accompagnare quello delle braccia e delle mani e che quelli devono rivolgersi dove questi accennano (1).

Braccia. — Non devono rimanere pendenti o rattrappite e neppure sempre tese o agitate senza motivo. Il braccio teso significa autorità, potere, forza, attenzione, ecc.; al contrario il primo indizio di timore, dubbio, sconforto, ecc., è il braccio inerte e rattratto.

Mani. — Le mani hanno un linguaggio loro proprio le cui regole conviene sommariamente conoscere:

1o. - Le mani dovranno star quiete quando si inizia un discorso e muoversi solo secondo convenga;

2o. - Si applicheranno le mani al petto parlando di se stessi e si allontaneranno riferendosi ad altri;

3o. - La sinistra non dove mai gesticolare da sola, ma accordarsi al gesto della destra;

---

(1) Vedere Biblioteca Hermes N. 2: **Occhi fascinatori** *(La ginnastica dello sguardo)*. L. 5

4°. - E' un grave errore esprimere un'idea colla parola e smentirla col gesto. L'oratore che parlando al cielo tiene gli occhi fissi a terra, che esortando i combattenti incrocia le mani dietro la schiena, è un ben misero oratore;

5°. - Si eviti di muovere insieme le due mani quando le braccia sono tese, giacchè è questo un miglior atteggiamento *natatorio* che *oratorio*;

6°. - Per esprimere l'ammirazione si sollevino le mani, ma non però a un'altezza superiore al capo;

7°. - Colla mano tesa, però senza troppo aprirla o estendere le dita, si potranno esprimere desideri di attenzione, silenzio, ecc.

8°. - La mano deve incominciare il suo movimento da sinistra a destra e non deve mai rimanere troppo tempo immobile o fissa nell'identica posizione;

9°. - Si eviti l'eccessiva mobilità delle dita e di segnalare continuamente un medesimo punto con un dito solo.

Queste regole saranno giudicate un po' troppo generiche e retoriche e tali sono infatti, ma abbiamo voluto citarle per mostrare come l'atteggiamento dello'ratore e del conservatore, per quanto naturali possano sembrare, sono in realtà frutto di una scomposizione analitica e di un attento studio.

Al nostro lettore raccomandiamo piuttosto di tener presenti questi due capisaldi:

1°. - Ogni gesto ha un motivo psicologico che è la manifestazione esteriore di un motivo fisiologico (reazione difensiva o di complemento).

2°. - La giustezza e bellezza del gesto dipende in parte dalla spontaneità, ma in parte da un'appropriata educazione muscolare, la quale però non ha nulla a che vedere colla ginnastica propriamente detta.

Ricorderemo ancora questi importantissimi postulati che racchiudono — si può dire — il segreto della grazia dei movimenti:

« Bisogna imparare a contrarre isolatamente un gruppo muscolare qualunque, lasciando la più grande flessibilità al resto del corpo; cercando anzi di rilassare i muscoli inutili al movimento; con tal mezzo si arriva a una sensazione ben netta di localizzazione dello sforzo e al possesso completo dei propri mezzi d'azione.

« Ogni momento di arresto improvviso in un esercizio è causa di rigidità e secchezza. Al contrario, i movimenti *arrotondati* sono sempre graziosi e agili; i movimenti di circumduzione fanno agire successivamente tutti i fasci muscolari mettenti capo a un'articolazione.

« Bisogna sviluppare il senso di equilibrio e di orientamento nello spazio, acquistando la padronanza completa del proprio corpo mediante gli atteggiamenti e le forme più svariate di movimento. Osservare sempre il ritmo di lavoro più economico, vale a dire il ritmo ottimo, associando costantemente in ogni movimento la forza e la flessuosità, la grazia e la bellezza » (1).

La facondia.

Per conversar bene, bisogna saper... parlare, e per saper parlare bisogna avere un corredo di linguaggio abbastanza ricco per consentirci di trovare l'espressione adeguata di qualunque idea.

Tutto questo l'abbiamo già visto fin dalle prime pagine, esaminando il lato estetico della conversazione. Ora però si tratta di imparare a discorrere — bene o male — ma a discorrere *ad abundantiam* su qualunque argomento improvviso, proprio come fanno gli avvocati.

Il caso più comune che si presenta in conversazione è infatti questo: Voi entrate mentre si sta parlando di una questione qualsiasi. Finchè si tratta di notizie specifiche, voi naturalmente non potrete metter bocca se non avete informazioni positive, se il fatto è per voi nuovo. Ma in generale sullo scarso canovaccio dei fatti la conversazione si svolge a guisa di ricamo, di commento filosofico o generico, costituito di raffronti, di rievocazioni e sopratutto di considerazioni più o meno originali, le quali schiudono il campo a un altro ordine di idee, spesso le mille miglia lontano da quella che l'ha originato.

Una conversazione incominciata sulle dimissioni del Ministero, fa ricordare a un astante la sua ultima gita a Roma e l'albagia o la venalità dei Portieri ministeriali, e qui si passa a parlare della poca rispettosità delle classi inferiori o la signora racconta il suo ultimo battibecco colla serva, causato dalla rottura di un vaso pregevole. Ma... come sono care le porcellane!... E mentre le signore parlano di caro viveri, gli uomini parleranno poniamo di ceramica, di scuole e stili artistici. Intanto la crisi ministeriale continua...

Sembra dunque che non si potrebbe essere buoni conservatori senza essere enciclopedici. Ma come vedremo, in con-

---

(1) Al lettore che volesse progredire su questa via, indichiamo i due seguenti libri francesi:

G. Demeny - *Education et harmonie des mouvementes.*

E. Cuyer - *La Mimique.*

e il libro italiano:

J. Dalcroz - *Ginnastica Ritmica.*

versazione accade raramente di dover dire delle cose profonde: tutto sta nel saper dire «qualche cosa», «dirla bene» e «dirla al momento opportuno».

Ma — ripetiamo — prima di pensare a dirla bene bisogna pensare a dirla.

— E adesso cosa dico?

Questa è la domanda angosciosa di molte persone.

Hanno torto. Nulla di più facile che passare da un'idea all'altra, approfittando dell'inerzia mentale di più Come abbiamo visto, la conversazione è fatta di brandelli di considerazioni varie, agganciate insieme ad un *«a proposito»* che spesso è un *«a sproposito»*, ma che insomma serve sempre a colmare il vuoto, il silenzio che è lo scoglio più terribile.

L' *«a proposito»* non è che l'applicazione pratica della *legge di associazione delle idee*. Un'idea non è mai completamente isolata come un albero nel deserto, ma come ha degli antecedenti, così ha dei conseguenti che si tratta di trovare e di sfruttare. Naturalmente la ricchezza di associazioni dipende dalla ricchezza mentale di ciascuno: chi non sa niente non può associare niente. Se io casco in una assemblea di ingegneri intenti a discutere il problema della resistenza dei materiali, non saprò mai che diavolo dire e dovrò limitarmi a star zitto. Ma nella conversazione comune, ciascuno contribuisce colla sua ricchezza di esperienze, di ricordi, di anedotti personali o saputi. Ci sono delle persone imbattibili in quest'arte di cavare da ogni nonnulla un'infinità di raffronti e di «a proposito». Moti uomini di studio non sanno invece dir nulla di interessante perchè non si sono mai interessati che alla loro specialità, hanno cioè un fondo di coltura inservibile ai bisogni della conversazione. Sono come quel famoso miliardario di Mark Twain costretto a morir di fame perchè nessuno poteva scambiargli la sola ricchezza che avesse indosso: uno chèque di centomila sterline.

Non ci è possibile ripetere qui l'allenamento all'associazione delle idee che il lettore troverà sviluppato in due volumi di questa Biblioteca (1).

Qui vogliamo invece insegnare come esercitarsi a parlare *ad abundantiam* e all'improvviso su qualunque argomento. Quest'arte non ha nulla a che vedere colla ricchezza inettellettuale: è una pura ricchezza verbale.

Come primo esercizio prendete un oggetto qualunque: un libro, una matita, un quadro, e sforzatevi di definirlo *ad*

(1) Vol. N. 61, **Meccanica Letteraria** (L. 5) e vol. 55, **L'Educazione della Fantasia** (L. 3.50).

alta voce, il più brevemente ed esattamente che vi sarà possibile. Direte a voi stessi *ad alta voce*:

— Il libro è...

— La matita è...

— Il quadro è...

Come secondo esercizio vi allenerete a costruire delle brevi frasi su ogni oggetto, su ogni spettacolo, su ogni questione che cada sotto i vostri sensi. Supponete di trovarvi costretti, pena la vita, a dover parlare per cinque minuti su un argomento qualsiasi, beninteso restando negli stretti limiti dell'argomento. A tale scopo vi serviranno le *dieci domande* sul soggetto o sull'oggetto, che qui riportiamo dal vol. *La Ginnastica Intellettuale*.

Oggetto e soggetto.

1. Qual'è la sua origine o radice?
2. Qual è il motivo che l'ha originato?
3. Qual'è la sua storia?
4. Quali sono le sue qualità e le sue caratteristiche?
5. Quali cose vi sono associate o connesse?
6. Qual è il il suo impiego e la sua applicazione?
7. Che cosa dimostra?
8. Quali sono i suoi effetti e le sue conseguenze?
9. Quale sarà il suo avvenire e il suo fine?
10. Qual'è la vostra opinione generale a suo riguardo e i motivi che la giustificano?

Applicandovi per un minuto solo a ciascuna delle domande, potrete parlare per dieci minuti su ogni argomento, qualunque esso sia. Il punto 5: cose associate o connesse, vi apre poi il campo a un'altra serie di idee, o per dir meglio a varie idee fra le quali ne sceglierete una, su cui parlare altri dieci minuti e così di seguito. Un... ostruzionista potrebbe con questo semplice sistema parlare ore e ore senza interrompersi.

Obiettorete che questa non è l'arte della conversazione, ma l'arte di seccare il prossimo, e avete perfettamente ragione. Ma — ripetiamo — prima di imparare a parlar bene, è necessario imparare a parlare. Ecco un esempio pratico.

Seguendo la traccia delle dieci domande, parlate dieci minuti su ciascuno dei seguenti argomenti collegati fra loro col sistema dell'associazione delle idee:

L'orologio... la fugacità del tempo... la giovinezza... l'amore... il matrimonio... il viaggio di nozze... i bambini... l'educazione... la carriera... il caro-viveri... la guerra... la morte...

Ecco dodici argomenti che derivano l'uno dall'altro e che in ragione di dieci minuti ciascuno vi daranno il mezzo di parlare due ore!

Esercitatevi con questo sistema, esercitatevi «non meditando, ma parlando ad alta voce, nel segreto della vostra camera e possibilmente davanti a uno specchio» e in brevissimo tempo resterete sbalorditi della facilità con cui si riesce a parlare!

II.

LA CONVERSAZIONE.

Non seccate.

Se l'arte della conversazione consistesse tutta nel saper parlare su qualunque argomento a perdita di fiato, convenite che sarebbe assai facile cavarsela!

Ma no, un colloquio presuppone almeno la presenza di un'altra persona. Il problema massimo è questo: Come divertire, o per dir meglio, come intrattenere piacevolmente questa persona, in modo che essa, lasciandoci, riporti di noi una buona impressione?

Regola prima dell'arte della conversazione è dunque: *parlare solo in quanto si sa di far piacere o di interessare l'interlocutore.*

Punto primo da risolvere tra sè, prima di aprir bocca: vale la pena che io racconti questo, che dica questo, che osservi questo? Vale la pena, s'intende, rispetto all'uditorio. Questo fatto, interessante per me in quanto concerne la mia illustrissima persona, sarà interessante anche per chi mi ascolta? Ciascuno non si interessa realmente che di ciò che lo tocca. A meno di un'arte narrativa consumata, ciò che ci riesce grato udire è solo ciò che ha qualche rapporto col nostro individuo.

Volete dunque rendere interessato l'interlocutore? State ad ascoltarlo o parlategli di lui. Ma quando gli parlate di voi o discorrete genericamente di alcunchè, riflettete sempre al modo di rendergli la narrazione interessante.

Chi non sa interessare è un seccatore.

Il seccatore — in fondo — è un egoista e anche un imbecille Il narratore breve, piacevole è assai più furbo. Egli si rende gradito senza fatica. La conversazione non è una conferenza. I conferenzieri in conversazione sono antipatici e benvenuto è chi sa opportunamente interrompere la profluvie di discorsi del monologante e ridare la parola agli infelici ascoltatori ammutoliti.

Una varietà ben nota del seccatore è l'importuno, stretto parente del maleducato. L'importuno (come dice il nome) ha la specialità di non capire quando la sua presenza è opportuna. Se state lavorando o se state per andare a pranzo, poco gli importa; egli vi rompe le scatole con inutili chiacchiere. Se siete in strada con un amico, vi ferma, vi tira da parte per raccontarvi i fatti suoi e non vi lascia più andare.

Si può riuscire importuni senza saperlo. Guardatevene! Interrogate sempre voi stessi per sapere se per caso non riuscite importuni. Imparate a leggere sulla faccia, negli occhi, nell'atteggiamento dei vostri interlocutori i moti involontari di impazienza, di tolleranza rassegnata o di noia educata. Se riuscite importuno sappiate che la persona ne serberà rancore, e che ad ogni modo decadrete dalla sua stima, che forse la prossima volta cercherà di evitarvi con un pretesto.

Tenete ben presente quanto abbiamo detto fin dalle prime righe e che deve costituire la vostra incrollabile norma di condotta: «Voi dovete sforzarvi di riuscire *simpatico*. L'indifferenza è già antipatica; qualche volta è anche peggio».

Conversazioni di cucina e di stalla.

Come vi sono degli ineleganti nell'ordine materiale: gente trascurata, mal vestita, di dubbia pulizia, vi sono gli ineleganti nell'ordine intellettuale e morale.

Ben inteso, la vita ha le sue necessità, e l'ineleganza non consiste nel soddisfare alle basse bisogne del corpo e nel porre riparo alle strettezze del bilancio con una rigida economia: consiste nel parlarne a sproposito come non si trattasse di cosa tacitamente convenuta.

Molte donne si rendono antipatiche al loro marito raccontandogli per filo e per segno i litigi colla serva sciupona, o come fu cucinato il piatto che viene in tavola. Molte altre non sanno discorrere tra di loro che di pettegolezzi domestici o tutt'al più di mode.

Questo non vuol dire che una donna non debba mai parlare di economia domestica colle sue amiche o prendere delle arie di principessa o di fata che ignora l'uso della scopa e dello strofinaccio. Tra donne riesce anzi interessante comunicarsi una buona ricetta, ma bisogna saper uscire da questo soggetto e non farne un'eterna diatriba da papere.

E' per lo stesso concetto di evitare ogni ineleganza che ci asterremo di parlare in società dei nostri bagni e delle nostre abluzioni, di lamentarci a perdita di fiato sul troppo caldo o troppo freddo — sensazioni sgradite che è inutile far conoscere.

Come ha scritto Amiel: «In società bisogna aver l'aria di vivere d'ambrosia e di non conoscere che le nobili preoccupazioni. Le basse cure, il bisogno, la passione non esistono».

Questo significa che la conversazione non deve mai esser puramente realistica, neppure tra colleghi, neppure tra coniugi. Evidentemente, fra persone intime e che sono costrette a vivere a fianco lunghe ore del giorno, la conversazione non potrà essere sempre platonica, ma insomma non occorre per questo cadere nella volgarità.

Per quanto riguarda l'espressione volgare, e senza fare il torto ai nostri lettori di raccomandare loro l'astensione dal turpiloquio, rimandiamo al paragrafo *Il linguaggio* del precedente capitolo.

C'è un sistema facilissimo per intrattenersi utilmente colle persone così dette «volgari» perchè non appartengono all'aristocrazia o perchè si suppone che non abbiano nulla di interessante da dirci.

Ogni individuo, pel fatto stesso che è un individualità, ha il suo lato interessante, che si potrebbe dire il suo segreto vitale. Oltre a ciò ogni uomo è un po' professore della sua arte. E' dunque sempre possibile parlare al cuore o all'intelligenza di qualsiasi individuo supposto «volgare» e cavarne una conversazione utile e piacevole. Vi sono anzi degli uomini e delle donne che eccellono nell'arte di far scaturire da ogni essere tutto ciò che contiene di bello, di buono, di interessante, di luminoso.

Quest'arte che voi dovete sforzarvi di imparare è fatta di finezza, di perspicacia, di pazienza, ma sopratutto di bontà. Esser buoni è il segreto per penetrare negli animi altrui per la via più breve.

Tatto e prudenza.

Ecco due qualità psicologiche che non raccomanderemo mai abbastanza. Esse sono infatti i due capisaldi dell'«arte di non dispiacere».

Il proverbio arabo dice: «Dall'albero del silenzio pende il frutto della tranquillità». Ma siccome noi non abitiamo nel deserto petreo e per parlare è pur necessario non conservare il silenzio, dovremo sorvegliare le nostre parole.

Se ci è possibile esprimere o rattenere il nostro pensiero, quando questo ha rivestito la forma della parola non ci appartiene più, non ne siamo più i padroni, esso è diventato un fatto, un essere dotato di vita propria e spesso gravido di conseguenze incalcolabili. *«Voce dal sen fuggita...»*.

La prima risoluzione da prendere nell'entrare in un salotto, prima di parlare in un luogo qualsiasi, dovrebbe esser questa: — « Voglio aver timore di offendere o addolorare chicchessia, anche involontariamente, colla mia parola, o di fargli torto nello spirito di coloro che mi ascolteranno».

Non bisogna dimenticare che le parole hanno il potere straordinario di farci amare o odiare dagli altri.

Se non è proibito far brillare il nostro spirito e anzi è questa una condizione indispensabile per essere dei conversatori piacevoli, bisogna che questo spirito venga moderato e diretto dalla grazia, dal tatto e dalla generosità d'animo.

Tutti o press'a poco, sanno fare dello spirito facendo della maldicenza. Il difficile dell'arte consiste precisamente nell'essere spiritosi senza offendere o farsi prendere in uggia.

Mettiamo il freno alle nostre parole, facciamo in modo che dalla nostra bocca non sfuggano parole piccanti o peggio sdegnose, cattive o sprezzanti. Nella vita bisogna evitare il più possibile di farsi dei nemici. Chi non ha saputo rispondervi, vi prenderà in odio e potrà altrimenti nuocervi. Le armi della critica e della satira non conducono che a delle vittorie di Pirro.

Meditate dunque l'assioma del savio antico: « Prima di parlare gira sette volte la tua lingua in bocca».

Se i vecchi imparano un po' per la sapienza che viene dall'esperienza e un poco per la posatezza che danno le molte primavere l'arte di parlare prudentemente, i giovani scervellati sono sempre esposti a crearsi dei nemici anche senza volerlo.

— Detesto le donne grasse, esclamerà uno, sventatamente.

— Non posso soffrire i Milanesi! Gli avvocati sono imbroglioni! I bottegai sono tutti ladri! Bisognerebbe impiccare i socialisti!

Guardatevi intorno, prima di pronunciare queste e simili frasi, o meglio ancora non pronunciatele perchè sono stupide e voi per i primi dovete convenirne. Che interesse può avere la vostra opinione? Se odiate i Milanesi un altro può non soffrire i Veneti o trovare che i conservatori sono dei barbagianni.

E' grazie al tatto infinito dei diplomatici che gli Stati possono mantenersi in buoni rapporti anche se gli interessi sono contrastanti. E' la diplomazia che mantiene i rapporti fra i privati. Un buon diplomatico non parla mai senza riflettere; la cortesia e l'urbanità sono le sue guide, egli teme di urtare, di ferire, di dir troppo, ha sempre lo spirito sul chi va là, non fa mai mostra di precipitazione sapendo che questa denota una mancanza di sangue freddo.

Temete sopratutto di rendervi sgradevoli e avrete imparata una delle principali norme della conversazione. Un'arte

importantissima da imparare è il talento di *accomodare i piatti rotti*, la tattica di distogliere l'attenzione da un malaccorto che in conversazione si è lasciato andare a critiche urtanti o frasi sconvenienti.

Altra regola di tatto: Non rivolgete mai a nessuno delle domande imbarazzanti o inquisitoriali. Il metodo più semplice è quello di non sollecitare le confidenze altrui e tanto meno provocarle. Una persona delicata anzichè inquisire attenderà che la confidenza venga da sola.

La grazia nella conversazione.

Deriva dalla grazia morale e rimandiamo il lettore al breve studio che ne abbiamo fatto nelle prime pagine di questo opuscolo.

Attenuate sempre il vostro linguaggio. Non dite *prete* di un prete, ma *sacerdote*, non dite *una donna anziana* ma *una signora «d'una certa età»*. Se parlate di due sorelle potete ben dire della minore «la più giovane», ma non chiamate l'altra «*la più vecchia*» bensì «*la maggiore*».

La realtà brutale non è mai piacevole; perchè non velarla un poco? perchè non permettere agli altri qualche illusione? Le persone della buona società, abituate a sorvegliare ogni minima parola, sono abilissime nel trovare queste sfumature che velano dolcemente gli aspetti rudi e crudi della vita e ci consentono di accettarla più facilmente.

Si dirà che in tal modo si cade nel convenzionale. Ma tutta la società è convenzione; toglietc le convenzioni e avrete levati tutti i puntelli che sostengono l'edificio sociale.

Ciò che noi predichiamo non è la *gesuiteria*, ma vogliamo insegnare ad astenersi dalla franchezza *inutile*, brutale o malvagia. C'è della gente che pare nata apposta per dire delle cose sgradevoli, per fare delle considerazioni offensive o imbarazzanti, per ricordarvi a ogni passo quanto preferireste dimenticare. La ragione è composta di verità che bisogna tacere.

Quando parlate in pubblico dovete far sfoggio di un'abile dialettica, ma nella semplice conversazione val meglio abbandonarsi all'ispirazione del momento od evitare la ricerca e l'affettazione. Non argomentate, non arzigogolate, non esponete lunghe teorie in frasi prolisse e noiose, ripudiate i termini astratti o troppo tecnici.

Non fate pompa delle vostre opinioni e sopratutto rispettate le altrui. Evitate il tono reciso, non date mai dei giudizi definitivi su delle questioni che conoscete imperfettamente. I pedanti e gli oracoli sono grotteschi, stancano i più benevoli e creano il vuoto intorno a sè.

Non cercate di sbalordire il vostro interlocutore; ma par-

lategli di cose che comprende, tenete calcolo della sua età, della sua cultura, della sua sua situazione. « Non voler mai apparire — ammoniva lord Chesterfield a suo figlio — nè più savio nè più dotto di coloro con cui ti trovi. Porta il tuo sapere come il tuo orologio, in una tasca speciale. Tu non cavi mai il tuo orologio unicamente per farlo suonare e per far vedere che ne possiedi uno ».

Non bisogna mai essere nè al di sopra nè al disotto di coloro a cui si parla. Dire a una persona mediocre delle cose che non lo sono, è mancare di tatto e di senso d'opportunità. Si ha del tatto quando si sa essere all'occasione mediocre e comune. Lo spirito fuor di proposito e di proporzione non è più spirito. E' aver molto spirito non volerne mostrar sempre. Sofia Arnould diceva: «La persone di spirito sono come le rose: una sola piace; un mazzo dà il mal di capo».

Non commette la goffaggine di parlare davanti a una terza persona di persone o di cose che essa ignora. Non impiegate mai la maldicenza: essa non interessa che gli sciocchi e i cattivi, e discredita chi se ne serve.

Non dimenticate mai questo consiglio di Vauvenargues: «Quando si vuol piacere in società bisogna rassegnarsi a imparare molte cose che si sanno da persone che le ignorano». Ascoltate attentamente chi vi parla, fate capire che vi interessa, e avrete in tal guisa lusingato il suo amor proprio e conquistato la sua simpatia. Il contrario accade se vi comportate scortesemento. Schopenhauer ha detto: «La cortesia è abilità, la scortesia stoltezza. Farsi dei nemici di proposito è dar fuoco alla casa».

Ed ha aggiunto altrove: « Il miglior mezzo di piacere si è quello di lasciare che ognuno parli di sè. La conversazione langue? Interrogate ancora, date un po' d'acqua alla ruota e pensate ad altro».

Pettegolezzo e calunnia.

Una persona ben educata non farà mai dei pettegolezzi. Il pettegolezzo è dannoso in ciò che implica un giudizio morale quasi sempre sfavorevole, ed è disonesto in quanto per lo più noi ignoriamo le ragioni, le circostanze, i moventi degli atti che critichiamo. Si dovrebbe persuaderci della scorrettezza implicita nell'occuparsi di fatti che non ci riguardano, sindacare azioni mal conosciute. Si dovrebbe mostrare a forza di esempi che novantanove volte su cento il fatto commentato si svolse in modo tutto diverso e che perciò il commento era sbagliatissimo.

Ricordiamo che il proverbio secondo cui «le parole volano» non è in tutto vero. Le parole feriscono, avvelenano, si

accumulano come i tossici nell'organismo. «Calunniate, calunniate, qualcosa resterà». Ora che cos'è la calunnia se non il risultato ultimo di un pettegolezzo ingigantito lungo la via?

Sì, la calunnia è un venticello, e purtroppo i don Basilio lo sanno. Qualcosa resta, perchè gli umori sono svariati. C'è l'uomo degno, che non crede senza prove; ma ci sono indubbiosi, che dicono fra di sè: «Forse è vero», e vi sono i maliziosi che soggiungono: «Non c'è fumo senza fuoco».

Un uomo veramente nobile non propala neppure il male di cui è sicuro per averne le prove, ma lo copre d'oblìo.

Crediamo superfluo aggiungere che non rivelerete mai in conversazione i segreti che vi fossero stati confidati e che aveste anche involontariamente sorpreso sul conto altrui, foss'anche il vostro peggiore nemico.

Due righe sullo spirito di contraddizione.

Lo spirito di contraddizione è uno spirito piccino. Confonde la conversazione con una trattazione d'affari dove ogni parola deve esser pesata o controbattuta perchè ha un valore. In conversazione non si deve dimenticare che ciascuno ha il diritto di pensarla come crede. Se dovete contraddire un interlocutore, fatelo quindi in guisa moderata, restate calmo e deferente, non date una smentita diretta; dite: «credevo.... supponevo... Lei ha ragione, ma ho sentito dire che... ecc.». Quando una cosa ha poca importanza, è preferibile accettare puramente e semplicemente la tesi o la giustificazione di colui che parla piuttosto che contestarne la verità, sopratutto se chi parla è un vostro superiore diretto, una signora o un vecchio.

Il ridicolo.

Neppure un santo si adatterebbe a esporsi per mortificazione al ridicolo. Uno schiaffo si può restituire, uno scherno non sempre.

Tanto le persone benevole che le malevole vedono il lato ridicolo delle cose, delle persone, delle situazioni. Ma le prime non sono mai tentate di schernire coloro che prestano il fianco alla satira: le altre se ne compiacciono e tanto più quanto credono di essere sole a vedere il lato comico della persona presa di mira.

Le persone intelligenti sanno che l'indulgenza è la sorella della modestia; sanno che la natura umana è imperfettissima e che nessuno è esente da questo o quel difetto che prendono di mira nei loro consimili. Scusate molto gli altri se volete esser perdonati un poco voi stessi.

Gli esseri belli, buoni, graziosi non sono punto inclini alla satira, e questo perchè, come è stato osservato con profondità,

essi non hanno da vendicarsi su nessuno della parsimoniosità della Natura a loro riguardo.

Contrariamente a quanto si crede, gli individui che ridono di tutto non sono punto allegri. L'abilità o meglio l'ostinazione nello scorgere il lato difettoso delle cose rende la vita triste e lo spirito acre. Essi non sono nemmeno più intelligenti degli altri. Essi vedono per lo più quel che vedono anche gli altri: un difetto fisico, una cattiva pronunzia, un *tic*, un intercalare: solo vogliono far vedere che nulla loro sfugge.

Del resto un uomo o una donna si rendono ben presto noti per la loro smania di tutto criticare e mettere in berlina. Essi diventano per ciò oggetto di satira essi stessi, ma più volentieri che schernirli la gente li sfugge come la peste, e se in loro presenza mostra di gradire gli scherzi, contro di costoro sorge ben presto una lega tacita ma forte per escluderli il più possibile dall'intimità.

Ricordiamo inoltre che il confinarsi in un solo «genere» può riuscire utile a un attore, ma non a un uomo di società. La reputazione ne soffre anche dal lato intellettuale giacchè non è possibile mantenersi sempre allo stesso livello e si rischia di plagiare se stessi senza saperlo.

Lo spirito.

Che cos'è lo spirito? Se lo analizzate, trovate che è l'originalità. Ben raramente un conversatore vale per ciò che dice, ma per il modo col quale dice. Per parlare con spirito bisogna anzitutto avere un ingegno vivace, poi bisogna abituarsi a cogliere di ogni cosa il lato caratteristico, ciò che la contraddistingue dalle altre cose. Un mezzo per acquistar fama di parlatore spiritoso consiste nell'astenersi dal parlare tanto per aprir bocca. Val meglio tacere che ripetere per la millesima volta le stesse considerazioni sul tempo o sui disservizi pubblici o sulla cattiva qualità delle *Macedonie*.

Per diventare persone di spirito bisogna pensare attivamente, originalmente. Il lettore studi i libri: *La Ginnastica dei Sensi*, la *Ginnastica Intellettuale*, l'*Arte della Memoria*, l'*Educazione della Fantasia* e imparerà il segreto del pensiero originale.

Naturalmente l'*espressione* spiritosa, non si può insegnare.

Tutto ciò che possiamo fare è di esortare il lettore a leggere molte, moltissime commedie per impararvi la vivacità del dialogo, la prontezza della risposta, lo scintillio della frase. Bisognerebbe però non solo leggerle, ma impararne a memoria molte scene, ripetendole fino a rendersi familiari molte espressioni. Si può anche farsi un repertorio dei modi di dire più originali e piccanti.

I Francesi sono maestri insuperabili di spirito: si leggano i loro grandi comici moderni da Willy a Max e Alex Fischer, da Lavedan a Courteline, si veda nelle riviste gaie come il *Fantasio* e il *Cri de Paris* con quale eleganza, leggerezza e spirito birichino essi riescono a commentare i fatti della settimana.

Posa e originalità.

Del resto bisogna anche saper guardarsi dall'imitare gli altri. La società va avanti adorando oggi quel che spregiava ieri. Vi sono mode psicologiche come vi sono mode estetiche. Cinquant'anni fa erano di moda i languori, i vapori; oggi è di *bon ton* essere leggermente beceri, ma sopratutto spregiudicati e scettici. Le donne, dopo esser state *Violet'e De Pensateci* vogliono copiare le stelle del *Tabarin*; gli uomini dopo essere stati Jacopo Ortis posano a D'Artagnan. Si tratta di maniere, di mode.

Il miglior mezzo per essere *distinto* nel significato etimologico della parola, consiste nell'essere se stessi e non la millesima copia dei zerbinotti o delle donzelle che affollano i salotti della città. In fondo la posa è una maschera destinata a coprire la vuotaggine spirituale di chi la porta. La natura non ha voluto che sullo stesso albero vi fossero due foglie esattamente uguali; ma la svogliatezza intellettuale fa sì che alcuni ripongono la loro ambizione nell'assomigliare il più possibile... a chi? Mah! a Tizio, a Caio, a Sempronio, i quali alla loro volta si sforzano di assomigliarsi... perchè?

Siate dunque originali, ciò che non vuol dire bizzarri. E chissà che qualcuno... non vi imiti!

L'interesse.

Il problema supremo della conversazione è questo: come interessare? Il che si riduce in parte a quest'altro: come non essere noioso? Ma per interessare non basta non riuscire noioso: occorre di più e di meglio. Interessare significa deviare momentaneamente l'attività cerebrale di colui al quale parlate e accaparrarvela tutta.

Non occorre fare molto sfoggio di psicologia per dimostrare che l'interesse massimo, il più sicuro, deriva dall'emozione. Se in strada dite a uno sconosciuto:

— Attento al portafogli!

siete sicuri di interessarlo al massimo grado.

Poiche per fortuna non siamo sempre in tali frangenti, per interessare una persona bisognerà che almeno in parte l'argomento del vostro discorso la concerna. Se parlate di voi non riuscirete mai interessante se non nella misura in cui le

evenienze che andate narrando, le considerazioni che state facendo, possono in certo grado riguardare anche il vostro ascoltatore. Ciascuno di noi è egoista, anche senza saperlo; ciascuno si guida nella vita secondo un orientamento dettato dal suo istinto di conservazione o dalla ricerca del piacere e dall'aborrimento al dolore.

Ciascuno quindi si interessa sopratutto a ciò che può giovargli, riuscirgli praticamente utile e possibilmente subito applicabile.

In secondo luogo ciascuno si interessa nella misura in cui riescite a scuotere la sua imaginazione, ad astrarlo dalla vita comune, trasportarlo in un mondo più vasto, diverso: migliore o peggiore poco importa. Non dimenticate mai che per lo più si va in conversazione per divertirsi, ciò che etimologicamente significa, distrarsi. Fate dunque ricorso più che potete alla vostra imaginazione; stancate meno che potete l'interlocutore colla ripetizione fonografica di ciò che già sa, di ciò che ha già riudito e riprovato. Se non disponete che di un'idea vecchia, dovete rivestirla di forme nuove, di considerazioni personali: altrimenti è proprio inutile emetterla. Il nuovo è la misura esatta dell'interesse. Un taciturno che emettesse solo un'idea originale in una conversazione si creerebbe ben presto la fama di conversatore piacevolissimo.

Un'altra fonte di interesse è — come abbiamo visto — l'emozione. La facoltà di commuovere deriva sopratutto dalla fantasia, dall'arte di trasformare gli avvenimenti comuni in fonti di imprevisto. Quest'arte è in parte incomunicabile; in parte si può acquistarla a prezzo di appositi esercizi (1). La fantasia si nutre di realtà più spesso di quanto pensiamo: rivangate nel vostro passato e troverete mille accostamenti ingegnosi e piacevoli.

Un mezzo sicuro di riuscire interessanti consiste nel saper far deviare a tempo opportuno la conversazione portandola da un tema ad un altro possibilmente opposto, giacchè la monotonia è madre della noia e solo la varietà piace e non stanca.

Ma per compiere tutto ciò ricordatevi che bisogna *pagare di persona*. Vale a dire: per riuscire conversatori interessanti non bisogna assistere passivamente; bisogna mettere in moto il proprio cervello per ascoltare attentamente anzitutto, poi per afferrare a volo la buona occasione per parlare a propria volta, portare il proprio contributo personale.

L'arte della conversazione è anch'essa, molto più di quel

(1) **Vedere Biblioteca Hermes N. 55, L'Educazione della Fantasia.**

che si pensi comunemente, un puro affare di volontà, di controllo su se stessi.

Non è possibile riuscire piacevoli conversatori se non si accetta per così dire il duello oratorio, se non si decide di stare attenti alle parate e alle risposte.

Bisogna persuadersi che l'abilità della conversazione e, come tutte le altre abilità, effetto di studio prima e di abitudine poi, ma di abitudine attiva e fatta nel proposito di emendarsi e di migliorarsi, coll'ambizione di acquistarsi una buona fama anche in quest'arte.

Il segreto del successo.

E' tempo di riassumere. Da quanto abbiamo detto sin qui risulta chiaro che l'arte della conversazione dipende più che da una abilità specifica, da un *fondo morale* molto solido, fatto di buon senso e tolleranza, della convinzione che *a priori* è giusto che siano trattati da eguali coloro con cui discorriamo dato che il mondo è vario e che non si può imputare a nessuno di non esser fatto sullo stesso stampo nostro, ma che anzi è bene che gli altri siano diversi, senza di che non vi sarebbe neppure materia di conversazione.

Chi è superbo, intollerante, di malumore, si ritiri e resti in una canto. *Conversare è, essenzialmente, rendersi piacevole, sia narrando, sia ascoltando, sia concedendo quanto si suppone possa gradire agli altri.* In questa definizione è tutto il segreto dell'arte di conversare Esaminiamola un'ultima volta.

Conversare è rendersi piacevole....

Quando andate a un colloquio o quando lo subite, dovete avere una mèta sola, unica, indeclinabile: *dare di voi all'ascoltatore la miglior impressione.*

Nulla può sfuggire a questa definizione. Neppure un litigio, perchè in tal caso, messo alla presenza di un farabutto, il modo più adatto per lasciare di voi la migliore impressione consisterebbe come *extrema ratio* a imbottire di pugni la faccia dell'ascoltatore.

...narrando...

Quando raccontate qualcosa pensate se la notizia o il giudizio faranno piacere a chi ascolta o lo interesseranno. Non dite mai una cosa sgradevole, specie senza motivo. *Ciò che dite deve o piacere o interessare.* Questa regola deve essere imparata a memoria.

...ascoltando...

L'arte di ascoltare è un talento di prima forza. Coloro che si sentono ascoltati con interesse intelligente diventano più facondi e sono riconoscentissimi alla persona che schiude in tal modo le porte alla loro eloquenza.

Ascoltando bene si afferra il pensiero di chi parla. Le persone preoccupate o distratte non sono dei gradevoli conversatori, perchè, ascoltando poco o nulla, non sono mai al corrente della conversazione. Essi cercano inutilmente di ricordarsi ciò che è stato detto un momento fa per rispondervi, ma se un'intuizione fulminea non li aiuta, le loro risposte sono imbarazzate, incomplete, fuor di proposito. Essi lo sentono e si turbano sempre più.

Certo costoro riescono meno sgraditi di quegli individui che non permettono mai agli altri di dire una parola, che interrompono senza tregua, volendo aver il vantaggio di ogni più piccola discussione, gridando forte per impedire al loro antagonista di farsi ascoltare e di spiegarsi, di provar loro che hanno torto.

In generale tutti ambiscono di poter esprimere a loro volta il proprio pensiero. Vedersi impedito il diritto alla risposta lascia contrariato l'interlocutore ridotto alla funzione di ricevitore telefonico.

Inoltre parlar troppo è sempre pericoloso, giacchè si può venire indotti a dire delle cose che sarebbe stato meglio tacere, per alimentare una conversazione di cui si sopporta tutto l'onere.

Quando ascoltate non dovete però aver l'aria annoiata o seguire cogli occhi il volo delle mosche. Dovete almeno far credere all'interlocutore che il suo discorso vi interessa al più alto grado, che le notizie e le considerazioni che egli vi dà sono preziose.

...concedendo...

Non siate permalosi, non piccatevi di aver sempre ragione. Se convincete un avversario che ha torto, egli si sentirà confusamente umiliato. Una persona d'ingegno preferirà esporre semplicemente il proprio punto di vista senza «inferire» che l'altro è manifestamente in errore. Gli astanti lo vedranno benissimo da sè.

E' un segno di pessima educazione e di pochezza mentale mostrare dispregio di un individuo, solo perchè la pensa diversamente da noi in materia politica o religiosa.

Su tali argomenti non discutete cogli estranei e non discutete neppure coi famigliari. Ernesto Renan ha detto con

spirito di profonda umanità: — Lascia in pace tua sorella quando prega.

Esprimere la propria opinione quando ne siate richiesti o quando sia necessario è non soltanto lecito, ma doveroso. Ma voi potete farlo con tutta semplicità.

Non impermalitevi su particolari di minimo conto.

— Ho visto la signora X. Era vestita di bleu... — No, di verde. — No, di beu. — No, di verde...

— Erano le dieci e un quarto. — No, le dieci e mezza. — Le dieci e un quarto, ecc. ecc.

Insomma, siate «signore» più che potete. Il salotto non è la tribuna, nè il pulpito, nè il giornale, nè la portineria.

III.

LA PSICOLOGIA DELLA CONVERSAZIONE.

Il conversatore (l'abbiamo visto a ogni passo) deve essere sopratutto un buon psicologo. In un salotto si trovano riuniti uomini d'arme e uomini d'affari, uomini di toga e finanzieri, signore, signorine, fanciulli, giovani, vecchi e persone di mezza età.

Inoltre — e questo è infinitamente più importante — in un salotto vi sono dei *caratteri* diversi, cioè dei *temperamenti* diversi che hanno ricevuto una diversa educazione. Essi reagiscono quindi diversamente. In altre parole, voi non potete comportarvi con tutti nello stesso modo, ma dovete ogni volta risolvere questo problema:

— Che cosa può riuscire gradito al signore o alla signora che mi sta davanti?

Finchè si è tra conoscenti, la faccenda non è difficile. Voi sapete perfettamente che il tale è suscettibile su un determinato punto. Ma fra estranei? E l'umore d'oggi di questo signore sarà l'umore di ieri? Ecco perchè ogni conversazione si inizia colle solite frasi sulla pioggia e il bel tempo. Con questi discorsi si saggia l'umore della persona: si studia se il suo carattere è brontolone o allegro, leggero o posato, taciturno o volubile. Se vi ripugna ricorrere a questo mezzo abusatissimo e se potete farlo, state ad ascoltare e sul principio parlate meno che potete.

Alcuni scrittori consigliano di regolarsi sulla fisionomia delle persone, e con tutta serietà sostengono che agli individui col naso a becco bisogna usare una tattica differente di quella

buona per gli individui col naso socratico e così via. Noi crediamo che convenga meglio lo studio di elementi normalmente meno considerati: l'espressione, il gesto, il tono di voce. Un'occhiata basta per lo più per giudicare se si tratta di un bilioso, di un flemmatico, di un sanguigno, di un nervoso, e regolarsi in conseguenza.

Ma più che tutto è dalle parole che l'individuo pronuncia che voi potete subito farvi un concetto della sua levatura mentale. Un asino può vestirsi della pelle del leone, ma non appena apre bocca tutti sentono il raglio.

Il contegno che dovrete tenere di fronte a un individuo dipenderà da questi elementi:

cultura + costituzione fisica + età + circostanze.

Più la persona è colta e meno amerà le generalità, le piccolezze. Con tale individuo la conversazione scivolerà subito dopo poche battute nella discussione di un punto particolare, sarà condotta in modo informativo. Con tal genere di persone bisogna almeno dimostrar di capire ciò che dicono, di apprezzarne l'importanza. Senza di ciò, vi giudicherebbero competitori trascurabili e si allontanerebbero da voi.

Al contrario le persone frivole parleranno a perdifiato su cose di nessun conto, la loro conversazione sarà priva di nesso logico, giacchè esse sanno poco di tutto, ma un poco di tutto, su mille argomenti. Esse sono ottimi ricevitori, ottime gazzette ambulanti del mondo elegante. Ma la loro conversazione riesce interessante come sollievo dello spirito. Sarebbe dunque un errore, anche per una persona molto seria, dispregiare sempre tal sorta di compagnia. Basta mostrar loro una faccia incuriosità, basta interrogare con vivacità e frequenza perchè esse si sentano felici di vuotare il sacco.

Come contenersi con le donne? La donna è un essere più sensitivo che cerebrale, essa ama più l'emozione che l'informazione, la sentenza che il ragionamento, la sintesi che l'analisi. Essa preferisce i parlatori spigliati, spiritosi, brillanti. Non bisogna però credere che la donna moderna ami solo sentir parlare di frivolezze: sarebbe fare offesa a molte signore e signorine non rivolger loro la parola che su questioni di eleganza o su pettegolezzi di nessun conto. La donna sa perfettamente apprezzare il valore intellettuale d'un uomo e detesta anch'essa i vanesii sciocchi, a meno di essere una sciocca essa stessa, nel qual caso — secondo il consiglio famoso — si riesce subito a piacerle intrattenendola del suo spirito se è bella, e della sua bellezza se è brutta. Naturalmente con ogni donna la più grande deferenza e indulgenza sono di rigore, e in nessun caso si spingerà troppo oltre la discussione e la contraddizione.

I ragazzi moderni, ben educati, costituiscono una compagnia interessantissima. Essi ambiscono a esser trattati seriamente e non tollerano che con essi si bamboleggi o si faccia dell'ironia. Mostrate di stimarli ed essi vi stimeranno e saranno per voi degli alleati preziosi.

Coi vecchi il difficile dell'arte non sta nel parlare, ma nell'ascoltare. Le vicende del mondo attuale, dove non possono essere che spettatori impotenti, li interessano assai meno di quelle d'un tempo e delle quali furono anche attori. Essi amano dunque mostrare alla gioventù superba della propria gagliardia che non furono da meno, che furono anche migliori. Lasciateli dire e se vi annoiate un poco mentre parlano, riflettete che anche voi, se Dio vi concederà vita, diverrete simili ad essi.

Non è possibile dare molti consigli man mano si scende ai casi particolari.

Diremo che i commercianti e gli industriali si intrattengono volentierissimo di quanto forma oggetto della loro attività. Bisogna però limitarsi a conoscere ciò che piace ad essi di dirvi e guardarsi dal volere che vi rivelino i segreti del loro commercio e della loro industria.

I militari, stanchi della perpetua *routine* della loro professione, preferiscono invece parlar d'altro. Del resto reputano il borghese inadatto a sostenere utilmente una conversazione di tecnica militare. Essi sono quasi sempre persone di perfetta educazione salvo rari e deplorevoli casi di albagia nobilesca, e il grado d'interesse che la conversazione può avere con loro è limitato solo come in ogni altro campo dall'intelligenza più o meno vivace dell'individuo.

I religiosi sono conversatori piacevolissimi e pieni di umanità. Con essi sarà meglio non parlar di cose di religione e — va da sè — astenersi da argomenti sconvenienti al loro ministero. Il che non vieta che essi stiano allo scherzo e al linguaggio franco, più di quanto potrebbe supporre chi non li conosce.

Gli agricoltori sono lietissimi che altri si occupi delle cose della terra e possono insegnarvi assai. Lo stesso si dica degli artigiani di ogni sorta.

I professionisti: ingegneri, avvocati, ragionieri, ecc. non presentano particolarità di sorta. Sono uomini a cui la professione non imprime quasi mai le stigmate che si riscontrano in altri campi.

— FINE —

1625972 P





BNC - FIRENZE

49. **L'AMORE SENZA FRECCIA** (*Malattie sessuali:* cura e prevenzione - *Neo-Malthusianismo:* Limitazione volontaria della prole - *Sterilità femminile:* Cause e cura - *Libitogenia* o mezzi per avere figli maschi o femmine a volontà - *Eugenetica* o arte di avere figli belli - II. edizione). L. 10.—.

50. **L'EDUCAZIONE DEL CORAGGIO** (Questo metodo insegna il modo di diventare coraggiosi, di diventare uomini). L. 3.50.

51. **LA GINNASTICA DEI SENSI** (Introduzione a ogni perfezionamento intellettuale). L. 5.—.

52. **SARO' MAMMA!** (Igiene e consigli prima, durante e dopo il parto). III. edizione. L. 5.—.

53. **LA GINNASTICA DEI POLTRONI** (Esercizi di ginnastica in letto o seduti sulla propria poltrona). L. 5.—.

54. **L'ARTE DI ARRICCHIRE** (Come dal nulla si può giungere alla ricchezza. Metodi americani semplici e provati). L. 3.50.

55. **L'EDUCAZIONE DELLA FANTASIA** (Come si sviluppa la facoltà imaginativa, base di successo nelle arti, negli affari e nella vita). L. 3.50.

56. **LA FRIGIDITÀ SESSUALE FEMMINILE E I SUOI RIMEDI.** (Il disaccordo coniugale d'origine intima). L. 3.50.

57. **IL SEGRETO DEL SUCCESSO.** (Metodi moderni di perfezionamento personale) L. 5.—.

58. **PSICOLOGIA DELL'AMORE.** (Le leggi psicologiche dell'attrazione dei sessi) L. 3.50.

59. **L'ARTE DI PARLARE IN PUBBLICO.** (Come si impara a improvvisare un discorso). L. 5.—.

60. **LO SPIRITISMO PRATICO** (Insegnamento facilissimo per organizzare una seduta spiritica). L. 5.—.

61. **MECCANICA LETTERARIA** (Arte di inventare gli argomenti, di trovare «automaticamente» tutte le idee possibili su qualunque argomento e di coordinarle secondo un piano logico ed efficace). L. 5.—.

62. **LA MAGIA PRATICA** (Magia personale - Composizione e preparazione dei talismani - Incantesimi d'odio e d'amore - Evocazioni - Magia nera). L. 5.—.

63. **MNEMOTECNICA** (La memoria artificiale e i suoi miracoli). L. 5.—.

64. **ERNIE - EMORROIDI - VARICI - VARICOCELE.** L. 5.—.

65. **L'EDUCAZIONE DEI SENTIMENTI.** (Come coltivare la sensibilità personale) L. 3.50.

66. **IL MAGNETISMO PERSONALE.** (L'arte di acquistare il dominio su se stessi, l'influenza e il fascino sugli altri). L. 5.—.

67. **L'IPNOTISMO PRATICO** (Corso Superiore) L. 5.—.

68. **IL MIO BEL BAMBINO!** (L'allevamento pratico dei bambini dalla nascita alla pubertà). L. 5.—.

69. **LA MEDICINA NATURISTA** (**Medicina senza medicine**) **I.** - Le leggi fondamentali. L. 5.—.

70. **Id. Id.** - II. L'Alimentazione Naturista. L. 5.—.

71. **Id. Id.** - III. Acqua e Moto. L. 5.—.

72. **Id. Id.** - IV. Aria e Luce. L. 5.—.

73. **Id. Id.** - V. La Cura mentale delle malattie. L. 5.—.

74. **IL VIZIO SOLITARIO.** (Cause - Effetti - Rimedi). L. 3.50.

75. **LA NOSTRA PELLE!** (Come mantenerla sana e curarne i difetti) L. 3,50.

76. **ENERGIA MENTALE.** (L'arte di accrescere il proprio potenziale nervoso). L. 5.—.

91. **I CONSIGLI DI CUCINA ROSY** (Cento e più segreti per la bellezza e l'eleganza personale). L. 5.—.

BIBLIOTECA HERMES N. 39 — L. 3.50